

## CASE HISTORY

# Perché A.S.D. Skip Intro ha scelto TeamSystem per digitalizzare processi e abbonamenti

Grazie alle soluzioni in Cloud di TeamSystem per il mondo del fitness, A.S.D. Skip Intro è riuscita a ottimizzare la gestione di accessi e abbonamenti.

Nata a San Felice sul Panaro, in provincia di Modena, dall'idea di cinque amici laureati in scienze motorie, oggi A.S.D. Skip Intro è un gruppo di centri sportivi che si occupa di fornire servizi di fitness e wellness. Il progetto nasce nel 2009, con l'apertura del primo club. Nel 2015 viene inaugurato il secondo, dedicato principalmente all'allenamento funzionale, mentre nel 2022 è stato aperto l'ultimo club, una vera e propria fitness boutique con allenamenti one-to-one, in classi o small group.

Con 3 club e 20 collaboratori specializzati, A.S.D. Skip Intro è un'azienda giovane dalle basi solide, che punta sull'alta qualità dei servizi proposti e sulla creazione di rapporti umani.

*“Come società sportiva siamo dell'idea che per raggiungere gli obiettivi non servano troppi preamboli. Per questo, quando siamo partiti, abbiamo scelto il miglior partner commerciale possibile, TeamSystem”.*

*Simone Lodi – Direttore Commerciale A.S.D. Skip Intro*

SETTORE

**Palestre**

DIMENSIONE  
PER COLLABORATORI  
**20 risorse**



## LA SFIDA DIGITALE DELL'AZIENDA

La partnership con TeamSystem inizia proprio nel 2009, all'apertura del primo centro sportivo. L'azienda aveva delle necessità molto chiare: monitorare tutti i processi in modo semplice e integrato, per tenere sotto controllo ogni aspetto del business.

L'azienda cercava un asset di partenza versatile e in un unico portale, in grado di gestire tutti i processi: gli accessi ai tornelli, gli abbonamenti in palestra, fino alle prenotazioni ai corsi, l'archiviazione dei certificati medici e i pagamenti periodici.

La chiave di volta per l'azienda è stata cambiare il tipo di servizio offerto, basato principalmente sull'utilizzo di strumenti digitali in grado di tracciare e offrire abbonamenti ricorrenti, con pagamenti automatici.

## PERCHÉ A.S.D. SKIP INTRO HA SCELTO TEAMSYSTEM

I moduli scelti per l'ottimizzazione delle attività sono quelli dedicati alla gestione degli abbonamenti, ai pagamenti digitali, alla fidelizzazione della clientela e alla reportistica.

La gestione integrata degli abbonamenti grazie alla soluzione TeamSystem consente di avere una visione completa dell'andamento dei club in ogni momento. Demandando al software il monitoraggio del cliente in ogni touch point, è possibile risparmiare tempo e risorse preziose da impiegare nei processi strategici e operativi dell'azienda. In un unico gestionale in Cloud, infatti, è possibile effettuare le iscrizioni ai corsi o ai servizi di personal training, inserendo il nuovo utente nell'anagrafica del programma. Ogni profilo cliente conterrà informazioni sul tipo di abbonamento e la relativa scadenza. In questo modo, è possibile sollecitare i clienti al pagamento, offrire servizi extra o rimodulazioni degli abbonamenti e avere una panoramica sulle entrate complessive dell'azienda.

Gli abbonamenti ricorrenti mensili e annuali vengono gestiti da TeamSystem Pay, che scala l'importo dovuto direttamente dalla carta di credito o IBAN del cliente, automatizzando tutti i pagamenti. Inoltre, l'app consente ai clienti una totale libertà d'accesso in struttura, semplicemente scannerizzando il QR code su smartphone: una soluzione comoda, tecnologica ed ecologica, che evita l'emissione di badge in plastica.

## I VANTAGGI DELLA DIGITALIZZAZIONE

Le soluzioni di TeamSystem supportano A.S.D. Skip Intro dalla nascita dell'attività e l'accompagnano nel suo processo di crescita e digitalizzazione con soluzioni smart, versatili e facili da utilizzare. Grazie alla gestione ottimizzata degli abbonamenti e delle iscrizioni, A.S.D. Skip Intro può ridurre lo spreco di risorse e del tempo dedicato alle attività di routine, ottenendo un vantaggio competitivo rispetto agli altri player del mercato di riferimento. Inoltre, le analisi statistiche su scadenze, integrazioni e ricerche mirate su clienti attivi, scaduti o fidelizzati contribuiscono a fornire un servizio puntuale, versatile e organizzato a 360°.

## I PROSSIMI PROGETTI

Per il futuro A.S.D. Skip Intro intende sfruttare al massimo le potenzialità del CRM. L'obiettivo è quello di sviluppare in modo efficace l'area commerciale e di marketing dell'azienda, puntando a migliorare i processi di profilazione delle preferenze e dei comportamenti d'acquisto della clientela al fine di offrire soluzioni personalizzate.

Guarda il video della Case History



[www.teamsystem.com](http://www.teamsystem.com)

